

# El tema obligado del libre comercio

El nivel proteccionista de las grandes economías se mantiene y el cúmulo de nuevos acuerdos se puede considerar un notable obstáculo a la liberalización comercial.

## Redacción Portafolio

Continúan las discusiones sobre la liberalización comercial y los deseos del Gobierno Nacional de acceder a más mercados por todos los espacios geográficos posibles. Es tema recurrente en círculos políticos, sociales y académicos en general.

Sin embargo, no en todos ellos se trata el tema de la misma manera. Bien valdría la pena resaltar que la academia aparece como el espacio de mejores perspectivas, ya que sólo en ella es posible entrar, de manera objetiva, en discusiones de fondo sobre la realidad conceptual y su eventual aplicación.

Esta reflexión estará centrada en dos aspectos cruciales a los debates de hoy.

El primero de ellos será el análisis sobre el verdadero grado de liberalización económica y comercial existente en las negociaciones que bilateralmente desarrollan los países entre sí, dadas las exigencias desreguladoras impuestas por la multilateralidad.

El segundo, referido con la pertinencia o no de continuar las negociaciones adelantadas por el Gobierno Nacional, sin atender sistemáticamente los múltiples llamados de los sectores menos favorecidos por ellas.

Como introducción al presente análisis es importante tener como referente un aspecto que no concede margen a la elección de insertarse o no en él.

Se trata de la globalización.

Como fenómeno económico mundialmente esparcido, ha forzado a múltiples países a relacionarse en función de la liberalización económica, es decir, un libre flujo de bienes y servicios.

No obstante, es evidente que las naciones desarrolladas han terminado protegidas por gobiernos e instituciones que no actúan con total transparencia en un diálogo de este tipo, puesto que cuentan con condiciones diferentes para sus sistemas productivos.

Por la globalización, entonces, se superaron los acuerdos de alcance parcial (AAP) y los mismos de complementariedad económica (ACE), hasta avanzar hacia los de libre comercio (TLC), que procuran la eliminación arancelaria gradual o total. Pero,

¿se negocia realmente una opción de liberalización comercial en esta clase de acuerdos? ¿Giran las rondas de negociación efectivamente sobre el comercio y no sobre la normatividad de determinado sistema productivo?

Puntualmente hay cosas por anotar.

En primer lugar, hablar de libre comercio cuando se negocian tratados de este tipo resulta una evidente contradicción. De acuerdo con la Organización Mundial del Comercio (OMC), se denota mayor liberalización comercial cuando se aplica la norma de la Nación Más Favorecida (NMF), consistente en que un beneficio para un miembro del sistema tendrá que hacerse para todos, que cuando se analizan las posibilidades generadas por negociaciones de TLC. Esto se explica desde la cantidad de trabas que aparecen al momento de decidir sobre el ingreso de productos a una economía determinada. La lista de particularidades y condiciones para ello sobrepasa los límites mínimos del sistema multilateral.

Si bien los procesos de desgravación lucen amables en muchos casos, el trasfondo se queda en la norma de elaboración del producto final y sus posibilidades de ingreso a un nuevo mercado.

Un análisis reciente del profesor Rafael Tamayo Álvarez demostró que a pesar de notar que, en el 2011 hubo alrededor de 297 TLC entrados en vigor, las reducciones arancelarias no impactaron directamente en los sectores que más lo requieren.

El nivel proteccionista de las grandes economías se mantiene y el cúmulo de nuevos acuerdos se puede convertir en un notable obstáculo a la liberalización comercial, dado el simple hecho de tener que ajustarse a las normas de origen negociadas en cada tratado. Por ello hay que ser hábiles al negociar.

En segundo término aparece una cuestión ineludible: ¿es válido que el Gobierno continúe en la búsqueda de más opciones para el exportador nacional? Necesariamente, y a pesar de lo expuesto, la respuesta tendría que ser afirmativa.

Sin embargo, la realidad conocida por muchos expone la falta de preparación y la ausencia tecnológica del aparato productivo nacional para enfrentar las exigencias internacionales.

Primero fue Suiza, luego Canadá, ahora Estados Unidos y se prepara el camino para dialogar en estos términos con los japoneses. Economías del primer mundo todas que requieren commodities y manufacturas. Será algo que podrá ofrecerse hasta suplir las demandas internacionales sólo si en Colombia se desarrollan procesos de reconversión inmediatos, anclados a la innovación y asociación entre sectores y pymes.

Además, al Estado le corresponde una función esencial de acompañamiento que no puede descargar en ninguna otra entidad del sector privado.

Como también le ataña lanzarse de una vez a concesionar todo un plan de reinversión de la infraestructura nacional que ponga a tono el país con los actores que decidió conseguir como aliados para el diálogo económico. Es clave internacionalizar mucho más la economía nacional para mantener los gratificantes resultados en que hoy se sitúa.

**Luis Fernando Vargas-Alzate**

**Red Colombiana de Relaciones Internacionales - Redintercol.**

[REPORTAR ERROR](#)

[IMPRIMIR](#)

# Portafolio

Noticias de economía y negocios en Colombia y el Mundo.



COPYRIGHT © 2023, EL TIEMPO Casa Editorial NIT. 860.001.022-7. Prohibida su reproducción total o parcial, así como su traducción a cualquier idioma sin autorización escrita de su titular. PORTAFOLIO - Noticias de Economía



VERSIÓN PARA MÓVIL

Info general del portal: PBX: 57 (1) 2940100.  
Bogotá 4266000 - Línea Nacional 01 8000 110 990.  
Dirección: Av. Calle 26 # 68B-70.

[servicioalclienteweb@eltiempo.com](mailto:servicioalclienteweb@eltiempo.com)

[protecciondedatos@eltiempo.com](mailto:protecciondedatos@eltiempo.com)

[CONOZCA NUESTROS PORTALES](#)

[Mapa del Sitio](#)

[Ayuda](#)

[Servicio al cliente](#)

[Suscripciones](#)

[Términos y condiciones](#)

[Aviso de Privacidad](#)

[Paute con nosotros](#)

[Club de suscriptores Casa Editorial El Ti](#)

[Trabaje con nosotros](#)

[Centros de ventas](#)

[Línea ética](#)

[Política de cookies](#)

[Clausula Campaña Portafolio](#)

[Reversión de pago](#)